

GLI INTERMEDIARI OLTRE LA CRISI

TRA VALORE, INDIPENDENZA E NUOVI MERCATI, SI È TENUTO A MILANO IL CONVEGNO ORGANIZZATO DA INSURANCE CONNECT. LE IMPRESE SONO CHIAMATE A RIQUALIFICARE IL RUOLO DI AGENTI E BROKER, NELL'OTTICA DI UNA RINNOVATA RELAZIONE CON IL CLIENTE, BASATA SULLA MULTICANALITÀ





Oltre trecento i partecipanti al secondo convegno organizzato da *Insurance Connect*, editore di questa pubblicazione, dedicato alla distribuzione. *Intermediari oltre la crisi*, questo il titolo dell'evento, ha coinvolto lo scorso 3 ottobre a Milano tutte le anime dell'intermediazione assicurativa tradizionale, ma anche alti esponenti dell'**Ania**, di **Ivass** e manager di compagnie.

Il convegno ha avuto il merito di mettere a confronto (con un dibattito talvolta aspro, ma vero) tutti i rappresentanti dell'intermediazione con i principali interlocutori dell'**Ania**, in previsione degli incontri fissati per trovare un nuovo accordo di relazione tra compagnie e reti.

Per la Confindustria delle assicurazioni, come si potrà leggere nelle prossime pagine, la figura dell'agente non si concilia con l'indipendenza, "se il tema è liberi tutti – ha detto **Franco Ellena** presidente della commissione distribuzione – allora saranno libere anche le compagnie di scegliere altre forme di intermediazione".

Gli agenti avevano dichiarato di voler trovare una conciliazione, ma ognuno con le proprie posizioni. Tema su cui **Sna**, **Unapass** e **Anapa** concordano è l'impossibilità di accettare una nuova separazione della figura dell'agente: uno di serie A e uno di serie B. Secondo **Sna** questa distinzione introdurrebbe nuovamente un'esclusiva, non accettabile nei termini proposti.

Ma gli intermediari devono confrontarsi con le prossime direttive comunitarie che influiranno sul mercato italiano. Al convegno ne hanno parlato **Antonia Boccadoro**, segretario generale di **Aiba**, e **Jean François Mossino**, presidente degli agenti europei al **Bipar**.

A chiusura della giornata, sono entrate in campo le compagnie. Nella tavola rotonda *Sviluppare valore con agenti e broker*, si sono confrontati gli esponenti di **Axa**, **Reale Mutua** e **Zurich**, insieme ai rappresentanti degli agenti di **Unipol**, **Allianz**, e **Angelo Scarioni**, presidente di **Macros Consulting**.

Tra le due tavole rotonde c'è stato spazio per altri quattro appuntamenti molto diversi tra loro. In primis la lezione dell'avvocato **Maurizio Hazan**, dello studio legale di Milano, **Taurini-Hazan**, che ha provato a sciogliere i nodi giuridici delle collaborazioni tra intermediari; mentre le due *case history*, presentate da **Maurizio Ghilosso**, ad e dg di **Dual Italia** e da **Fabrizio Callarà**, ad di **Aec Wholesale group**, hanno illustrato agli intermediari come aprirsi a nuovi mercati.

Infine, spazio per la *formazione alternativa* di **Leonardo Alberti**, che, attraverso l'interazione con il pubblico, ha approfondito le differenze tra vendita e negoziazione.

Sul sito www.insurancetrade.it, inoltre, è possibile trovare una serie di video che documentano tutti gli eventi della giornata.

